

## Introducción

### EVALUACION DE DESEMPEÑO LUIGI MANYA EVALUACIÓN 360° DESEMPEÑO 2015 - 2016

La siguiente evaluación 360°, tiene como finalidad potencializar el desarrollo del ejecutivo evaluado

Evaluando las siguientes competencias:

**Trabajo en equipo**

**Orientación hacia el Cliente**

**Autocontrol**

**Planificación y Organización**

**Construcción de Relaciones**

**Liderazgo**

**Comunicación**

**Negociación**

La escala de valoración usada es:

**NUNCA = 1**

**NO APLICA = 1**

**NO CONOCE = 1**

**CASI NUNCA = 2**

**ALGUNAS VECES = 3**

**CASI SIEMPRE = 4**

**SIEMPRE = 5**

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2016-06-03 12:41:30** hasta el **2016-07-01 06:32:58**

## Datos Personales

### EVALUACION DE DESEMEPEÑO LUIGI MANYA EVALUACION 360 EVD

|                       |             |
|-----------------------|-------------|
| No. Identificación :  | 0913887832  |
| Nombres :             | LUIGI       |
| Apellidos :           | MANYA       |
| Dirección :           |             |
| Teléfono :            |             |
| Celular :             |             |
| Género :              | MASCULINO   |
| Estado Civil :        | CASADO      |
| Agencia :             | MATRIZ      |
| Departamento :        | OTRO        |
| Cargo :               | OTRO        |
| Nivel Jerárquico :    | SUPERVISOR  |
| Jefe Inmediato :      | RENE SANTOS |
| Area de Estudio :     | GENERAL     |
| Escolaridad :         | GENERAL     |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00  |

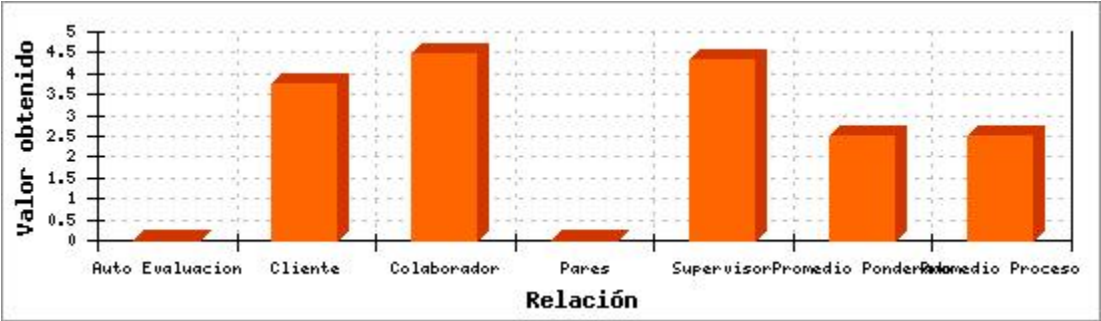
#### Peso de las Evaluaciones:

| Relación       | Peso   | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|--------|-------------|-------------|
| Autoevaluacion | 20.00% | 1           | 0           |
| Pares          | 20.00% | 3           | 0           |
| Supervisor     | 20.00% | 3           | 1           |
| Colaborador    | 20.00% | 3           | 1           |
| Cliente        | 20.00% | 3           | 1           |

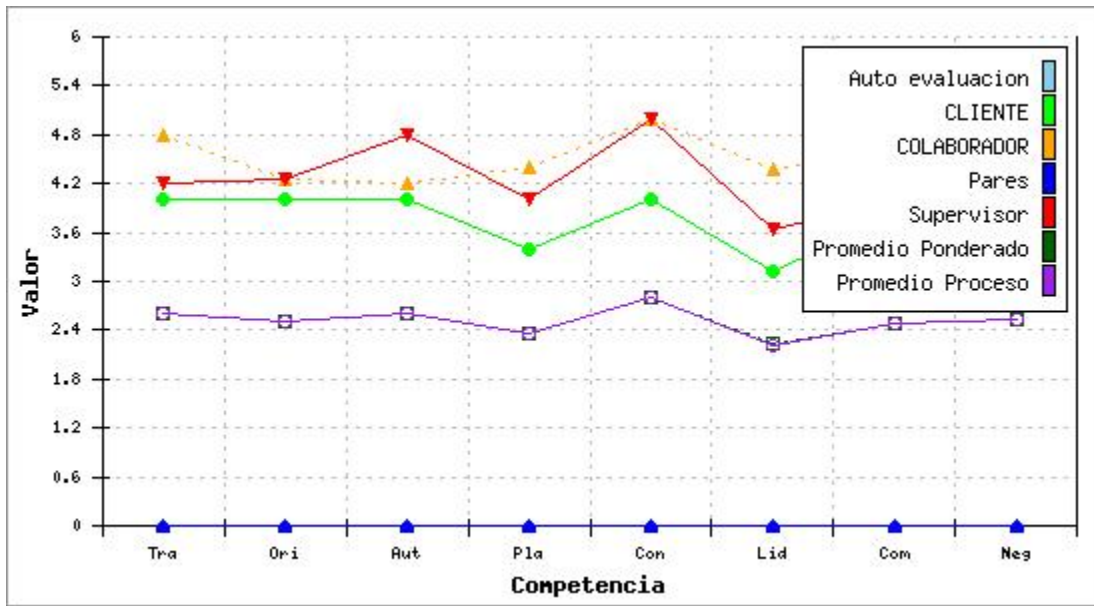
## Resumen General

### EVALUACION DE DESEMEPEÑO LUIGI MANYA EVALUACION 360 EVD

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Auto Evaluacion    | 0.00           |
| Cliente            | 3.75           |
| Colaborador        | 4.49           |
| Pares              | 0.00           |
| Supervisor         | 4.32           |
| Promedio Ponderado | 2.51           |
| Promedio Proceso   | 2.51           |



|   | Competencia                  | Valor Auto Evaluacion | Valor Cliente | Valor Colaborador | Valor Pares | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|---|------------------------------|-----------------------|---------------|-------------------|-------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 | Trabajo en equipo            | 0.00                  | 4.00          | 4.80              | 0.00        | 4.20             | 2.60                     | 2.60                   |
| 2 | Orientación hacia el Cliente | 0.00                  | 4.00          | 4.25              | 0.00        | 4.25             | 2.50                     | 2.50                   |
| 3 | Autocontrol                  | 0.00                  | 4.00          | 4.20              | 0.00        | 4.80             | 2.60                     | 2.60                   |
| 4 | Planificación y Organización | 0.00                  | 3.40          | 4.40              | 0.00        | 4.00             | 2.36                     | 2.36                   |
| 5 | Construcción de Relaciones   | 0.00                  | 4.00          | 5.00              | 0.00        | 5.00             | 2.80                     | 2.80                   |
| 6 | Liderazgo                    | 0.00                  | 3.13          | 4.38              | 0.00        | 3.63             | 2.23                     | 2.22                   |
| 7 | Comunicación                 | 0.00                  | 3.80          | 4.60              | 0.00        | 4.00             | 2.48                     | 2.48                   |
| 8 | Negociación                  | 0.00                  | 3.67          | 4.33              | 0.00        | 4.67             | 2.53                     | 2.53                   |

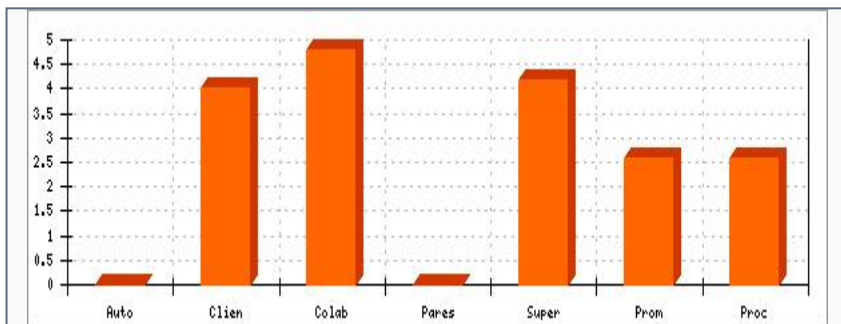


## Análisis por Competencia

### EVALUACION DE DESEMEPEÑO LUIGI MANYA EVALUACION 360 EVD

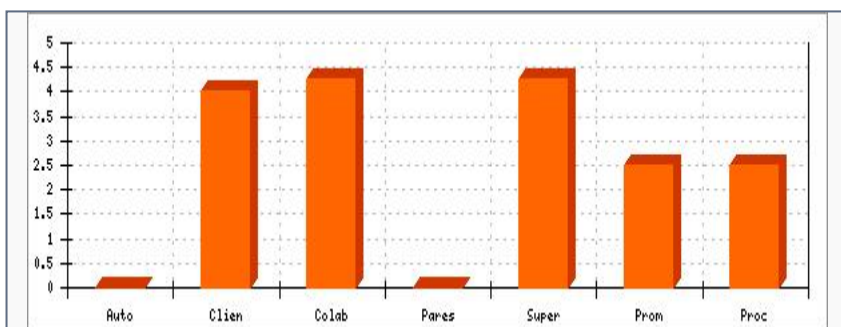
#### Trabajo en equipo (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.80  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.20  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.60  |



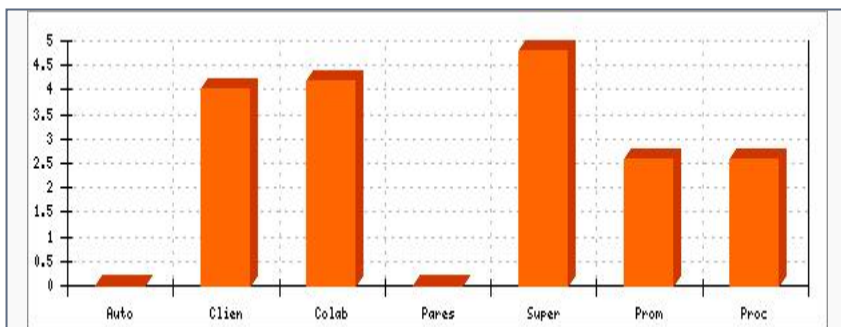
#### Orientación hacia el Cliente (2.50)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.25  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.25  |
| Promedio Ponderado | 2.50  |
| Promedio Proceso   | 2.50  |



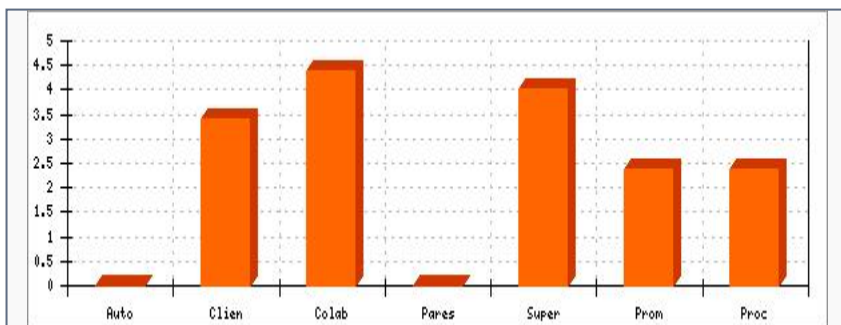
#### Autocontrol (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.20  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.80  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.60  |



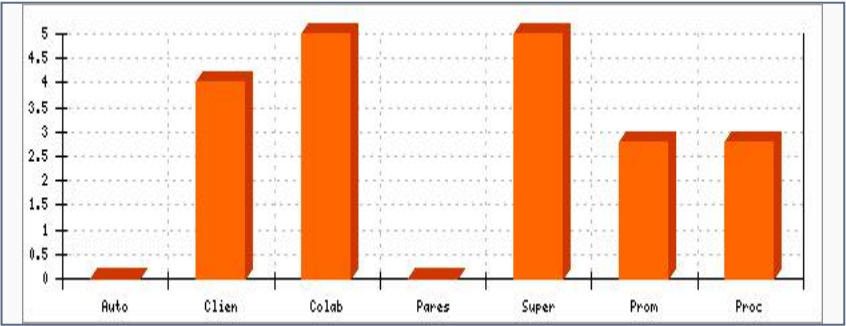
#### Planificación y Organización (2.36)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.40  |
| Colaborador        | 4.40  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.36  |
| Promedio Proceso   | 2.36  |



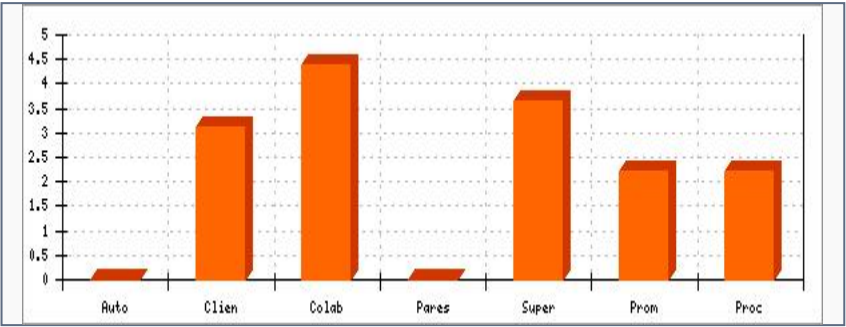
#### Construcción de Relaciones (2.80)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.80  |
| Promedio Proceso   | 2.80  |



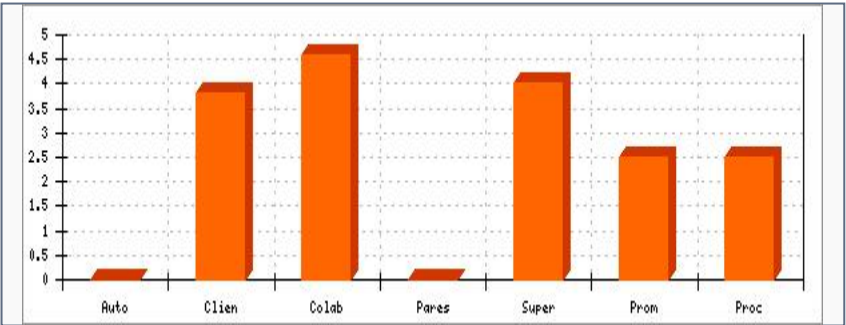
Liderazgo (2.23)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.13  |
| Colaborador        | 4.38  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 3.63  |
| Promedio Ponderado | 2.23  |
| Promedio Proceso   | 2.22  |



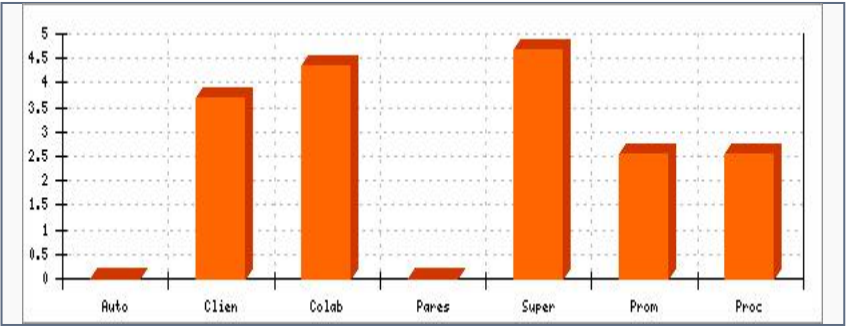
Comunicación (2.48)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.80  |
| Colaborador        | 4.60  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.48  |
| Promedio Proceso   | 2.48  |



Negociación (2.53)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.67  |
| Colaborador        | 4.33  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.67  |
| Promedio Ponderado | 2.53  |
| Promedio Proceso   | 2.53  |

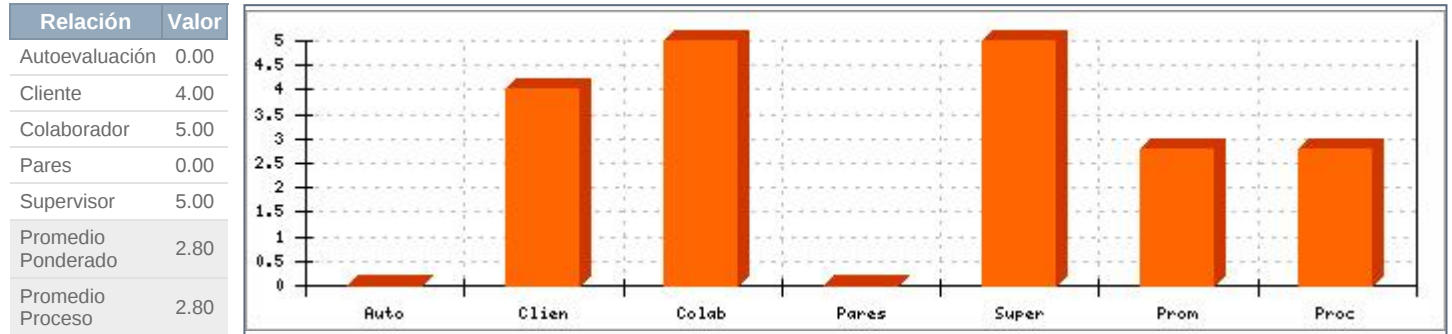


## Análisis por Pregunta

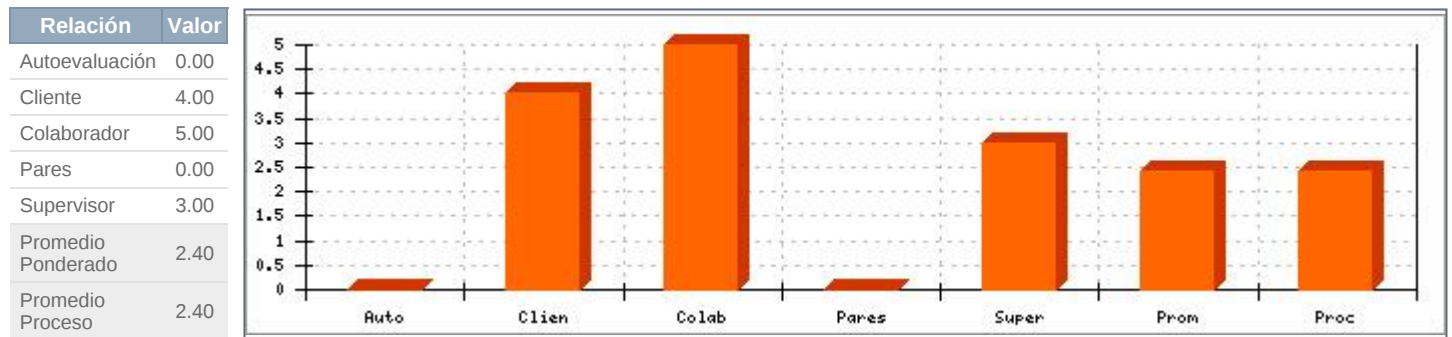
### EVALUACION DE DESEMEPEÑO LUIGI MANYA EVALUACION 360 EVD

#### Trabajo en equipo

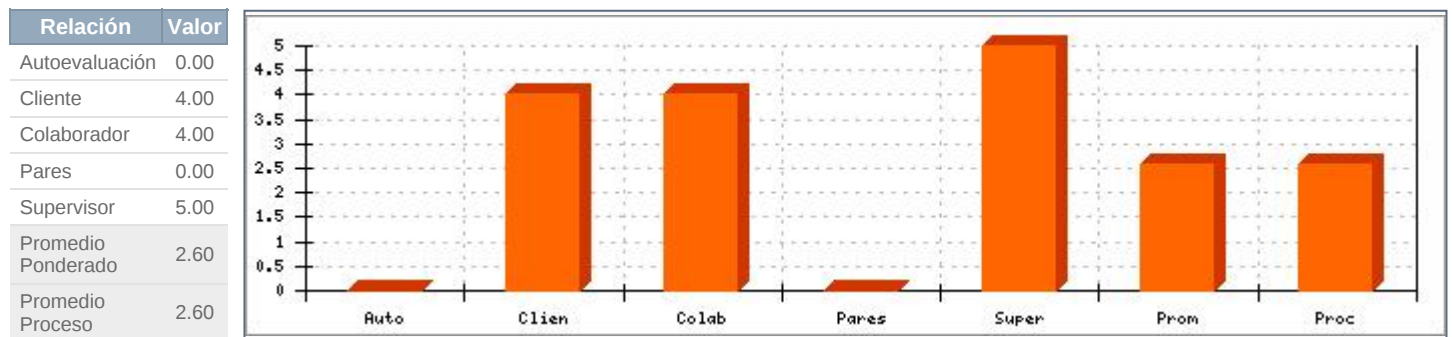
1.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (2.80)



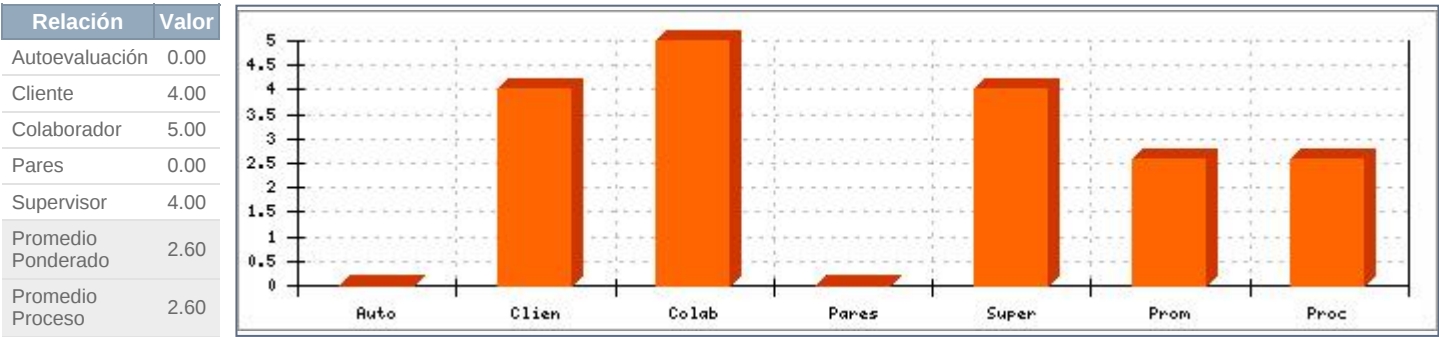
2.- Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales (2.40)



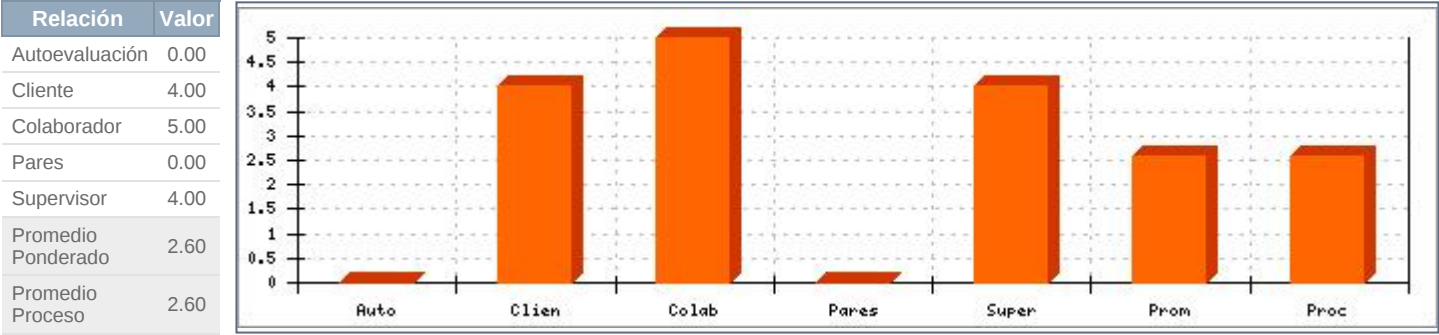
3.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos (2.60)



4.- Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales (2.60)

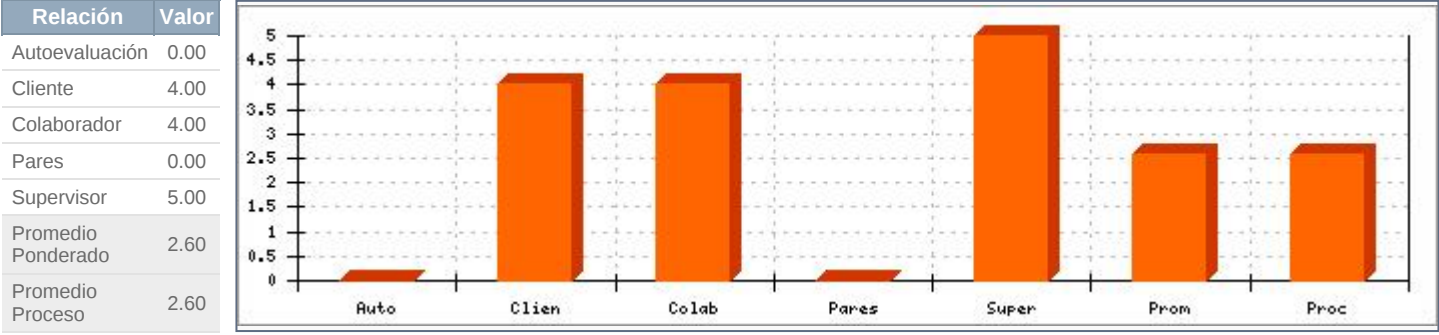


5.- Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias (2.60)

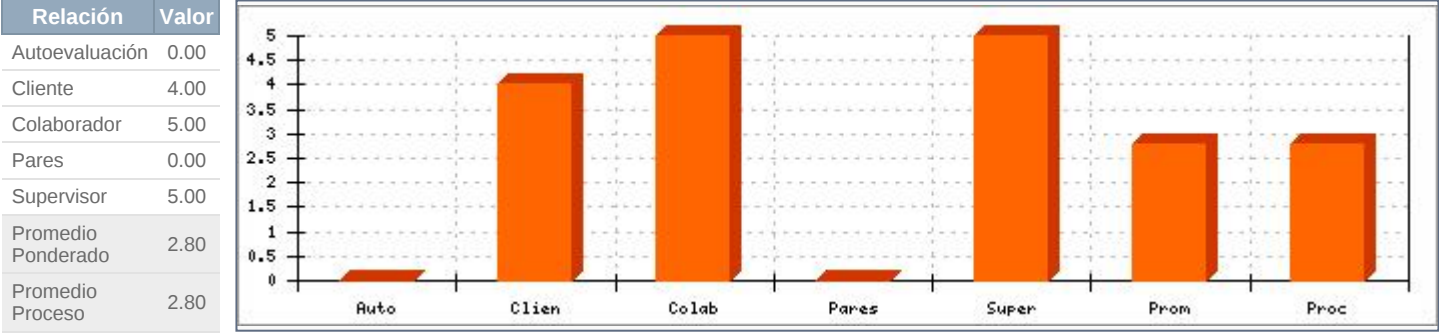


Orientación hacia el Cliente

6.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (2.60)



7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (2.80)



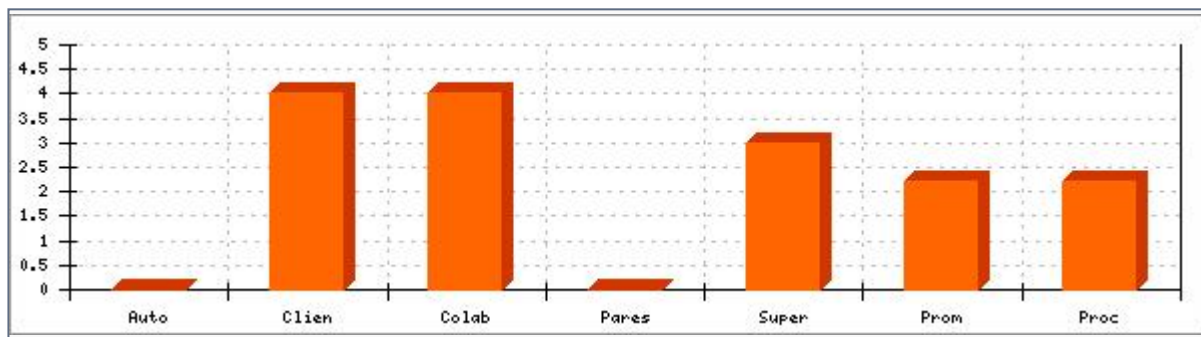
8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (2.20)

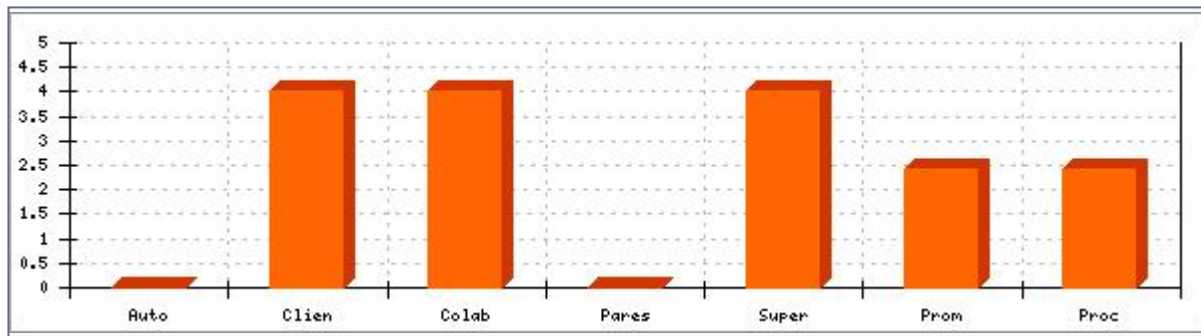
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.20  |
| Promedio Proceso   | 2.20  |



#### Autocontrol

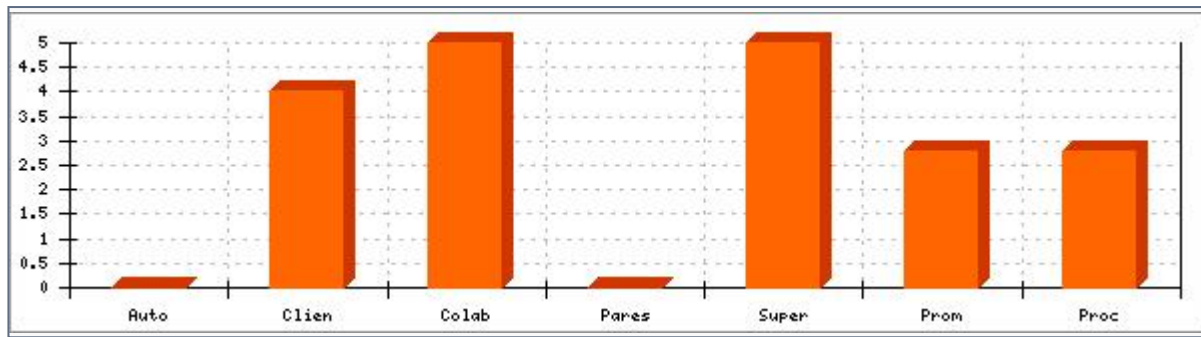
10.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



11.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (2.80)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.80  |
| Promedio Proceso   | 2.80  |



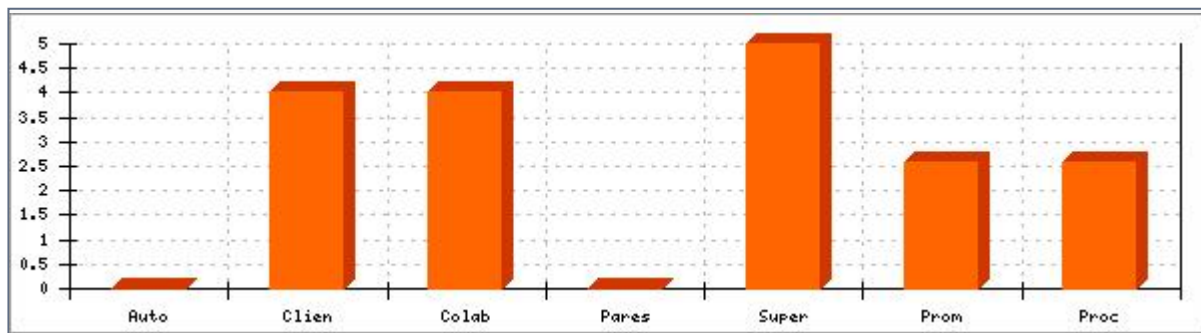
12.- Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente (2.80)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.80  |
| Promedio Proceso   | 2.80  |



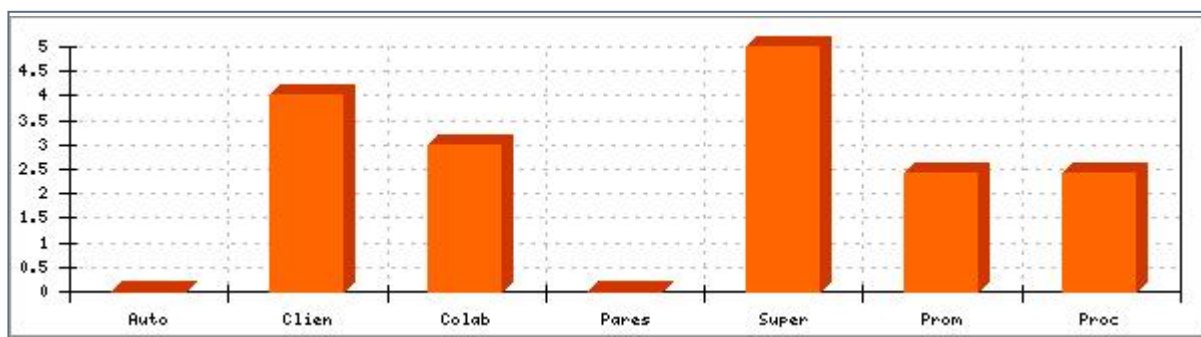
13.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.60  |



14.- Es abierto al diálogo, está predispuesto a escuchar a su gente en toda circunstancia, y hace recomendaciones objetivas sobre los temas que se someten a consideración (2.40)

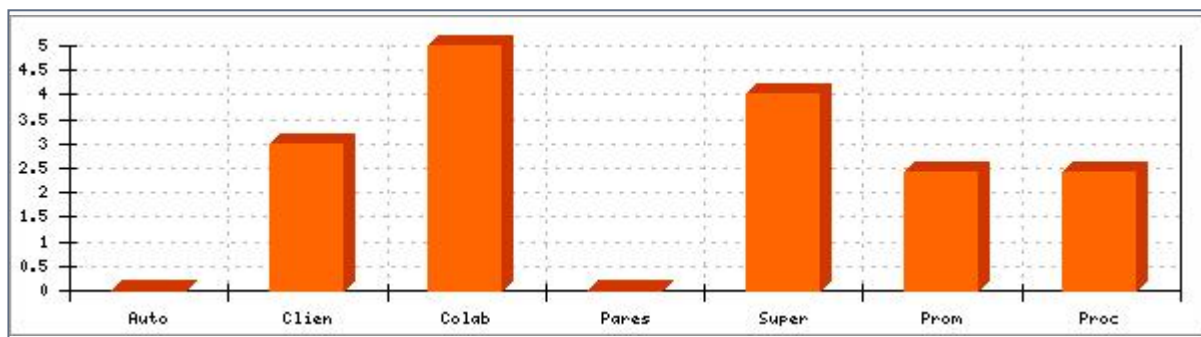
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 3.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



## Planificación y Organización

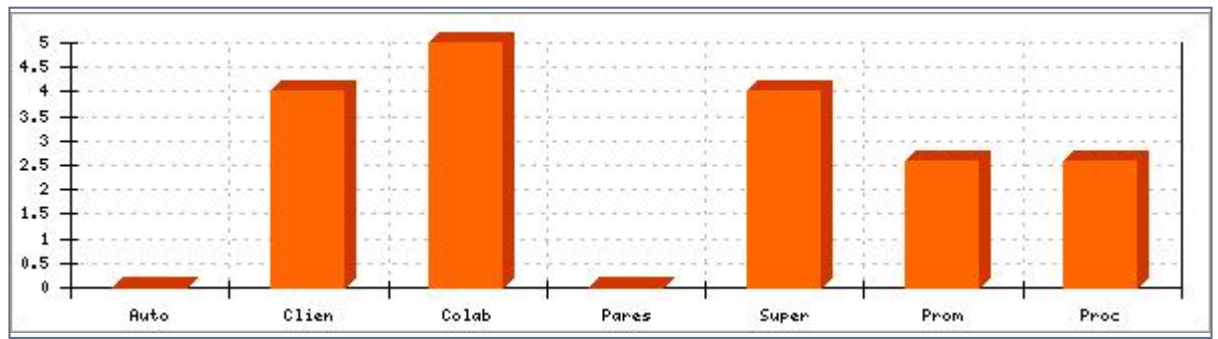
15.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



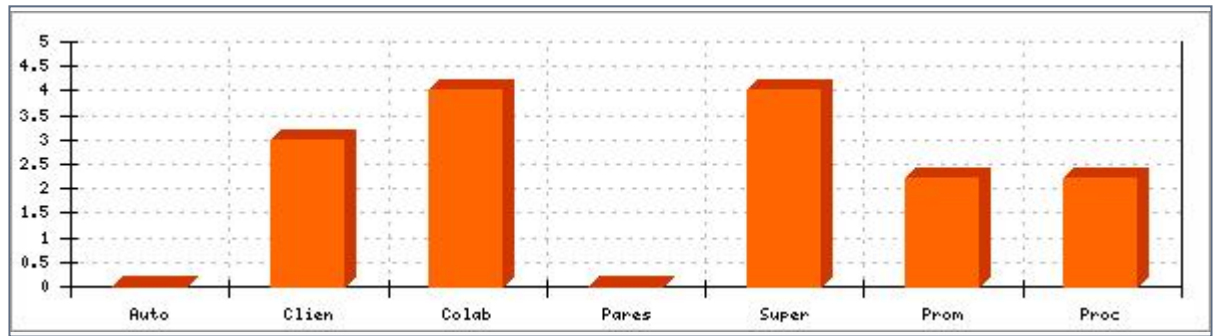
16.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.60  |



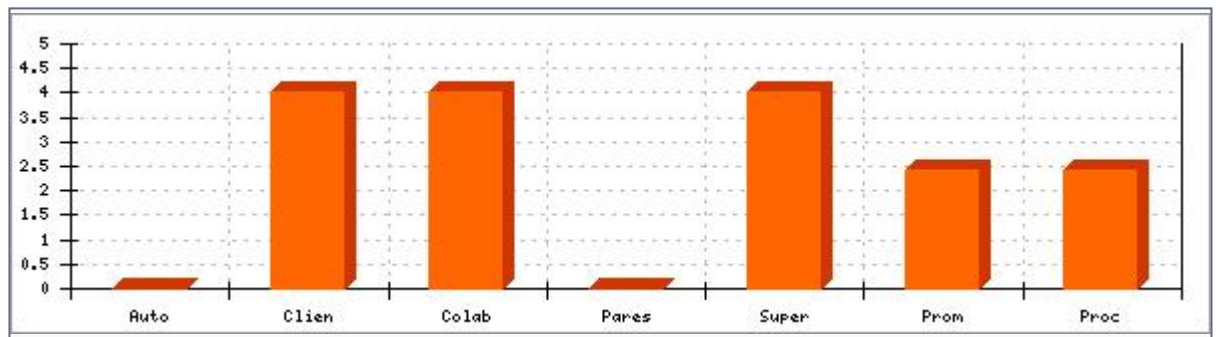
17.- Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control (2.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.20  |
| Promedio Proceso   | 2.20  |



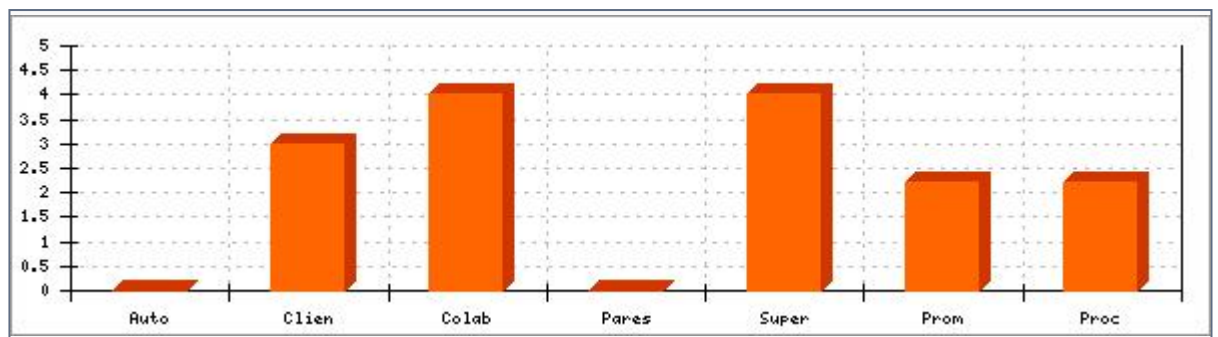
18.- Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



19.- Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante (2.20)

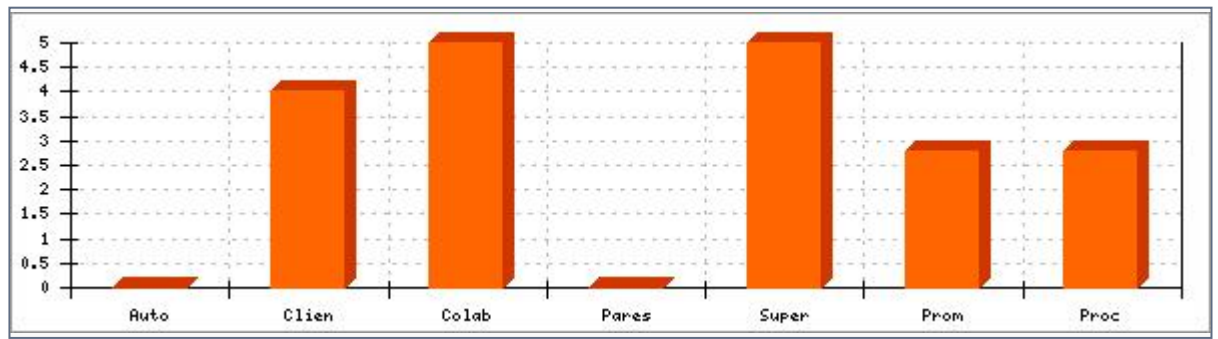
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.20  |
| Promedio Proceso   | 2.20  |



## Construcción de Relaciones

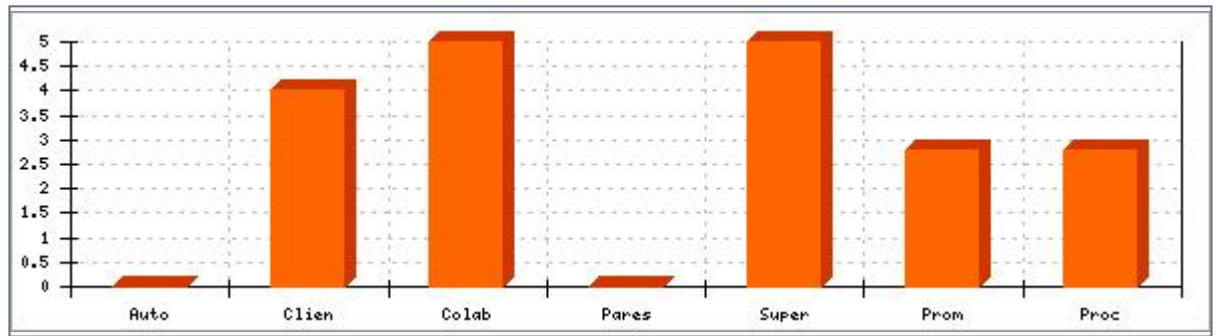
20.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (2.80)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.80  |
| Promedio Proceso   | 2.80  |



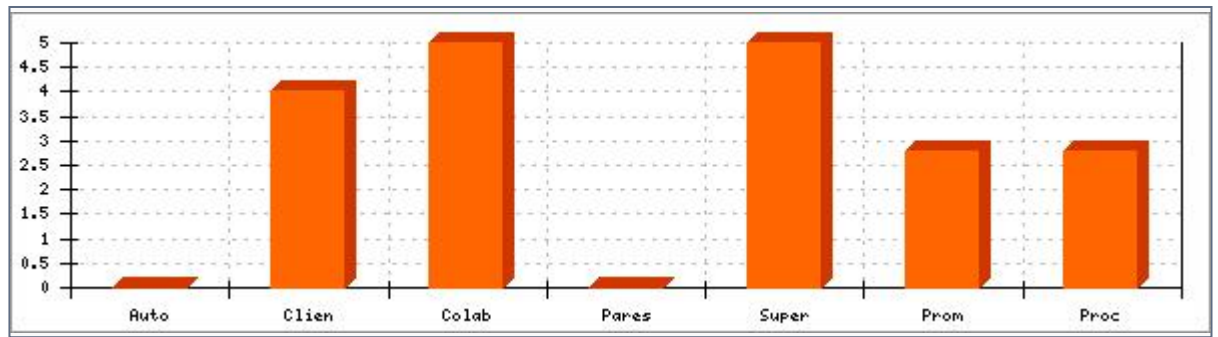
21.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (2.80)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.80  |
| Promedio Proceso   | 2.80  |



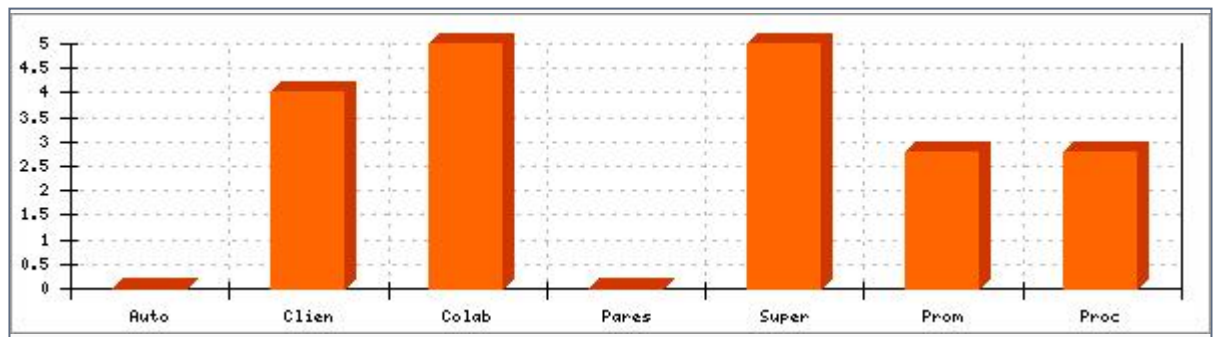
22.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (2.80)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.80  |
| Promedio Proceso   | 2.80  |



23.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (2.80)

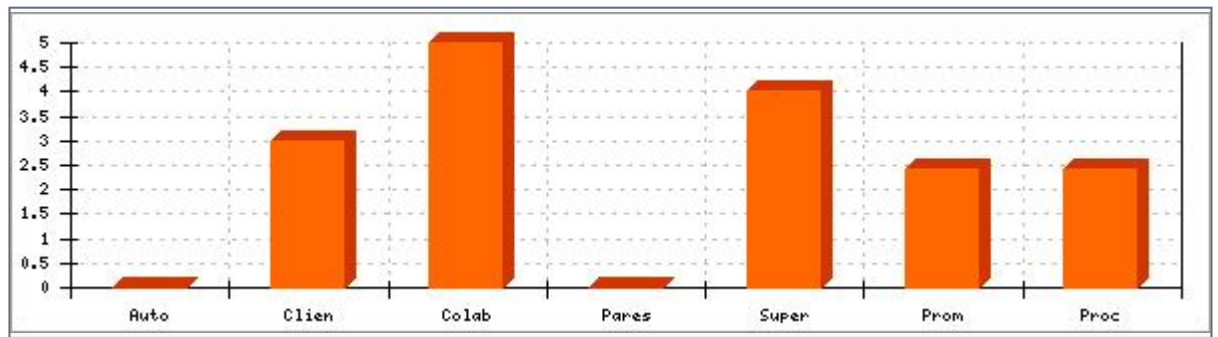
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.80  |
| Promedio Proceso   | 2.80  |



## Liderazgo

24.- Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



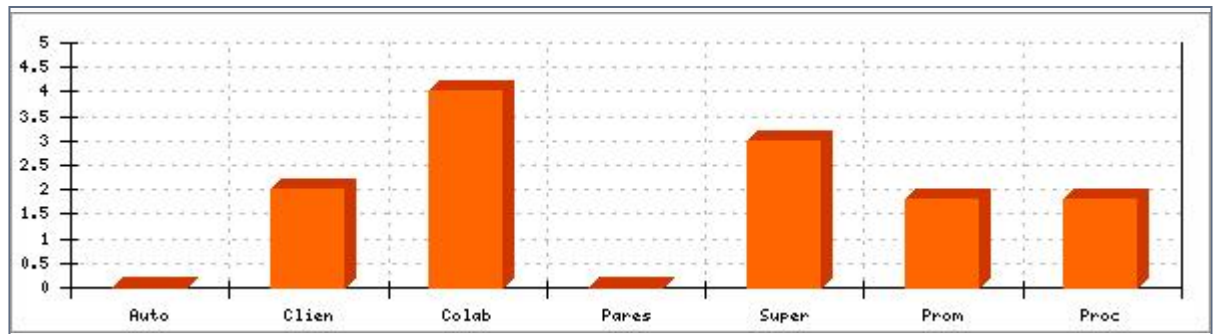
25.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.60  |



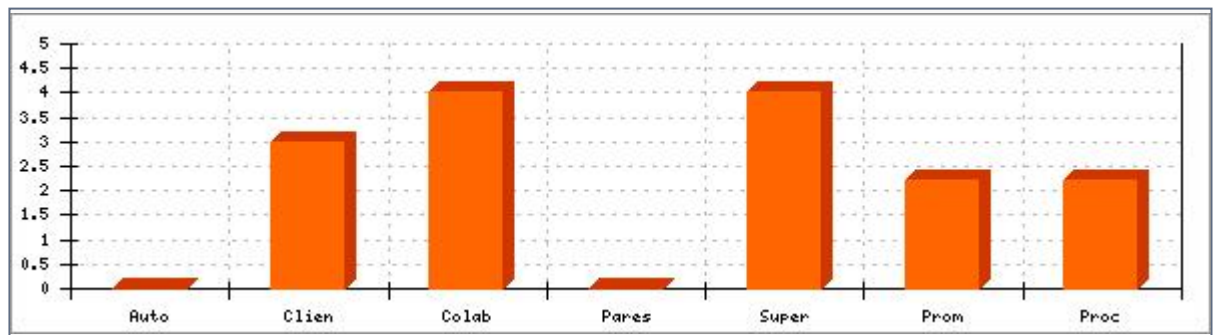
26.- Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo (1.80)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 2.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 1.80  |
| Promedio Proceso   | 1.80  |



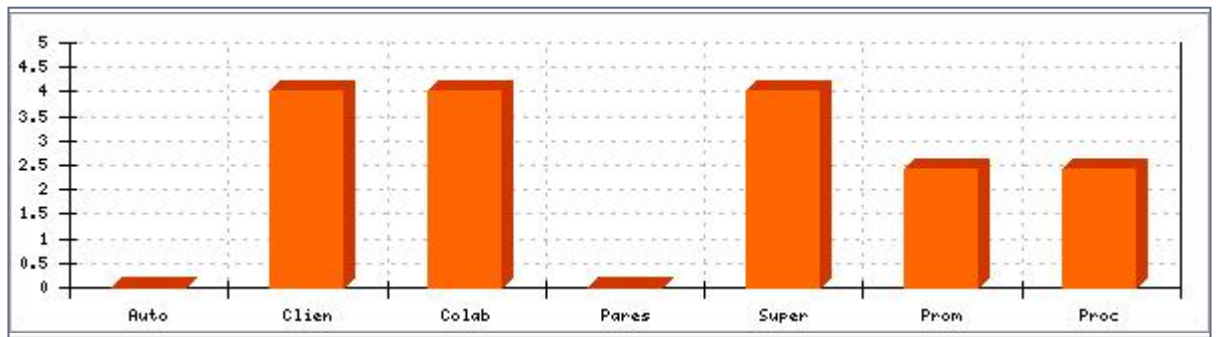
27.- Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos (2.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.20  |
| Promedio Proceso   | 2.20  |



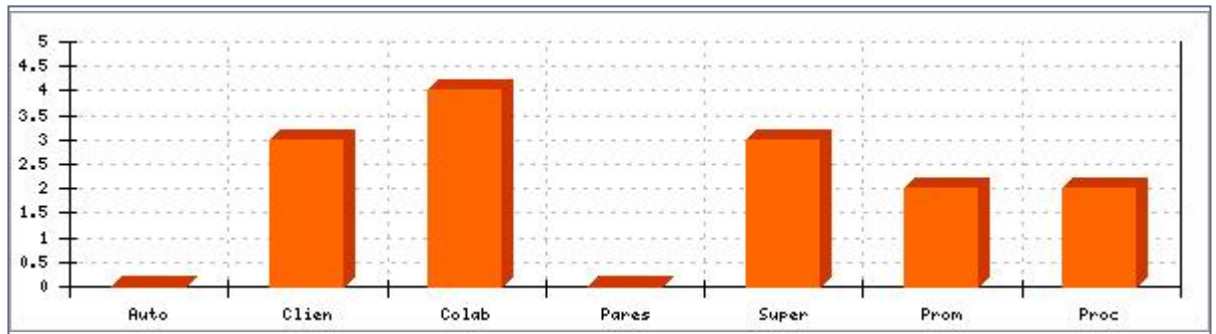
28.- Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



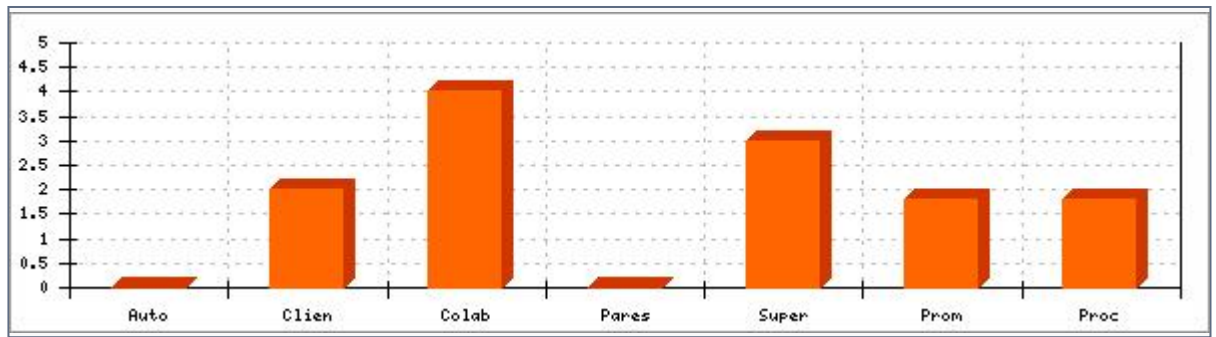
29.- Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente (2.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.00  |
| Promedio Proceso   | 2.00  |



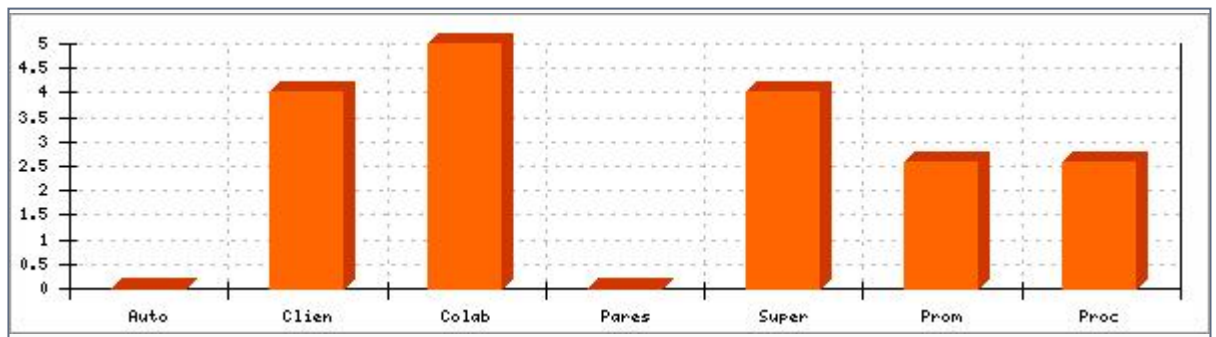
30.- Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización (1.80)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 2.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 1.80  |
| Promedio Proceso   | 1.80  |



31.- Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia (2.60)

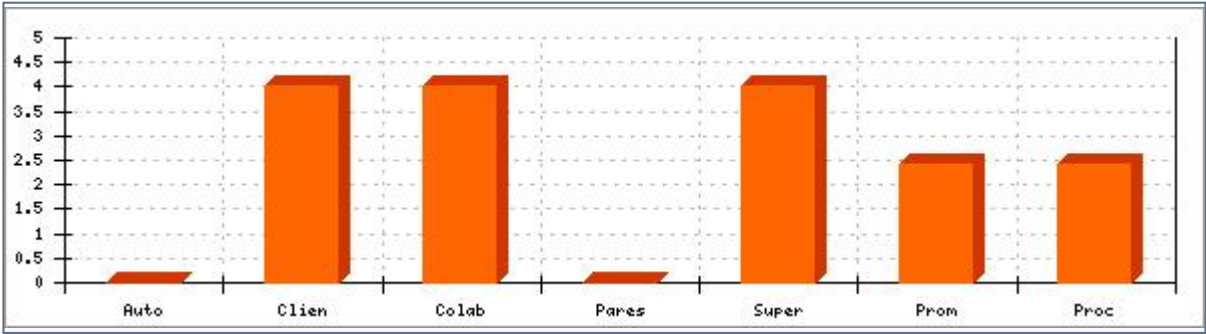
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.60  |



## Comunicación

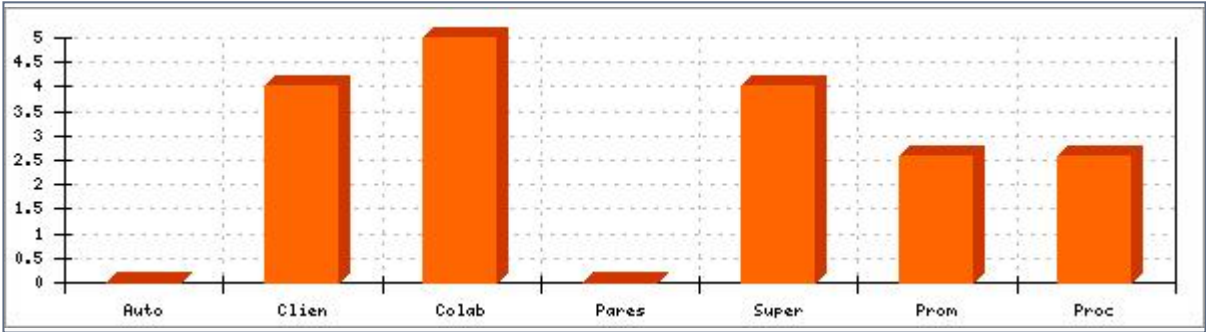
32.- Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



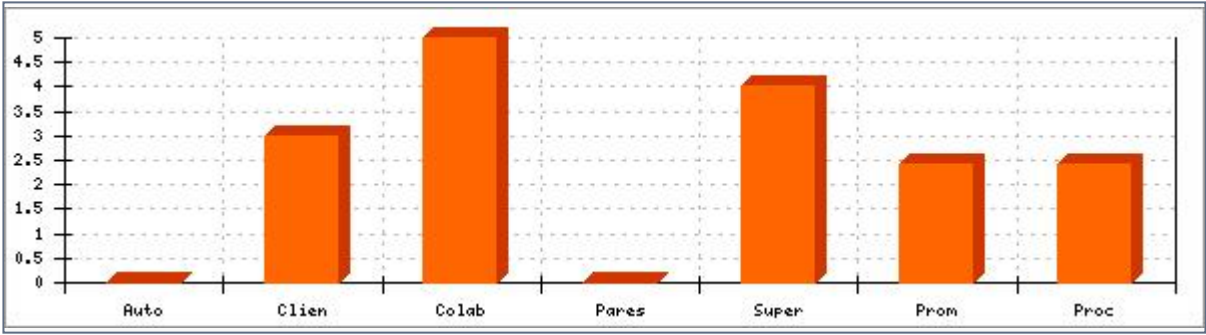
33.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.60  |



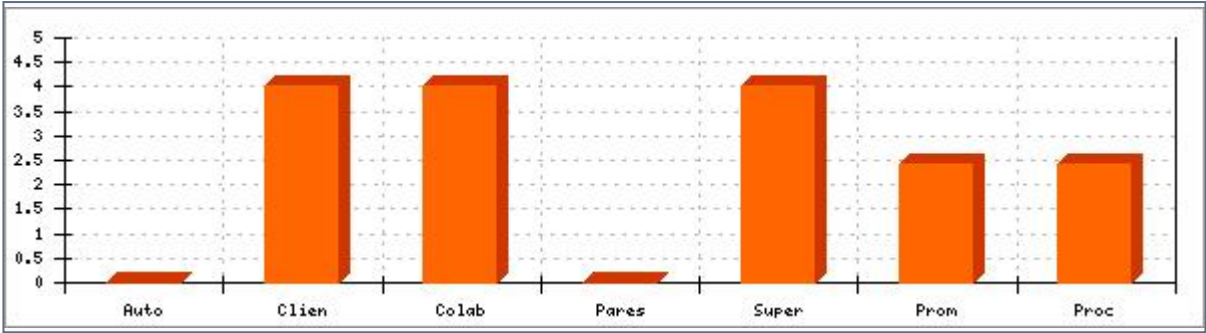
34.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



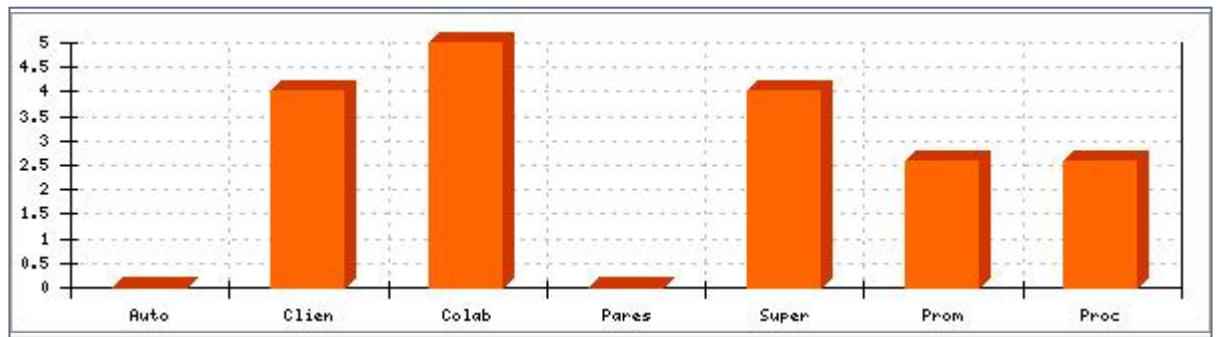
35.- Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



36.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente (2.60)

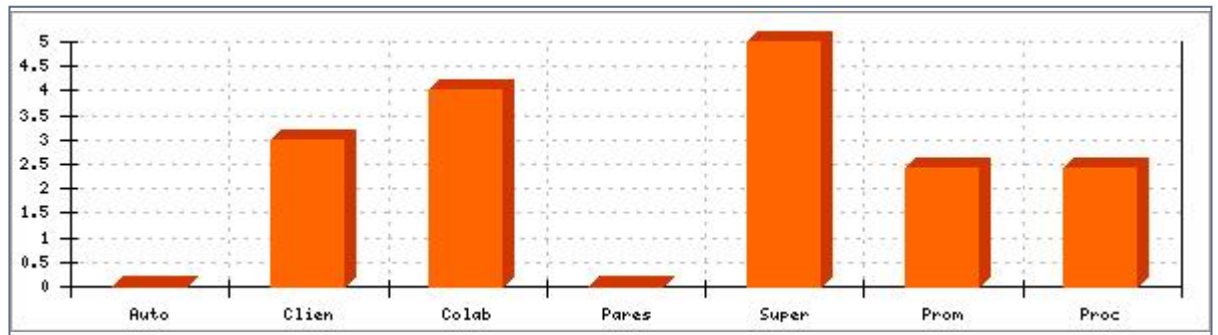
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.60  |



## Negociación

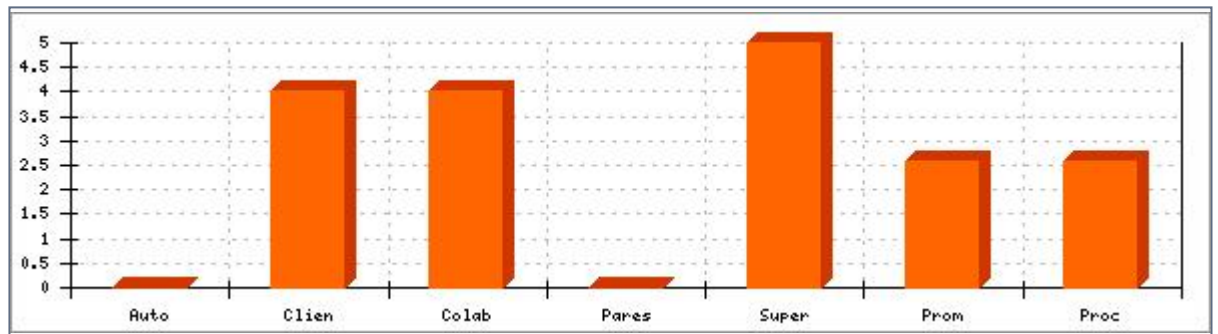
37.- Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 3.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.40  |



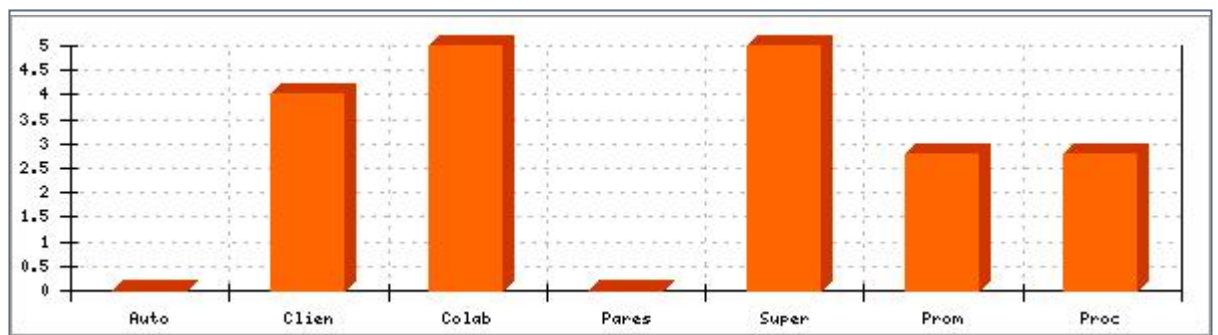
38.- Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 4.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.60  |

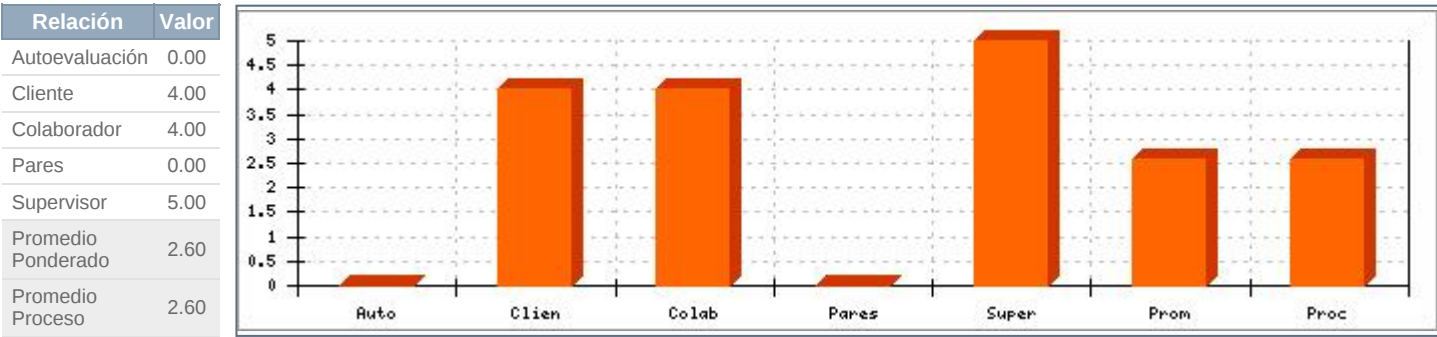


39.- Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados (2.80)

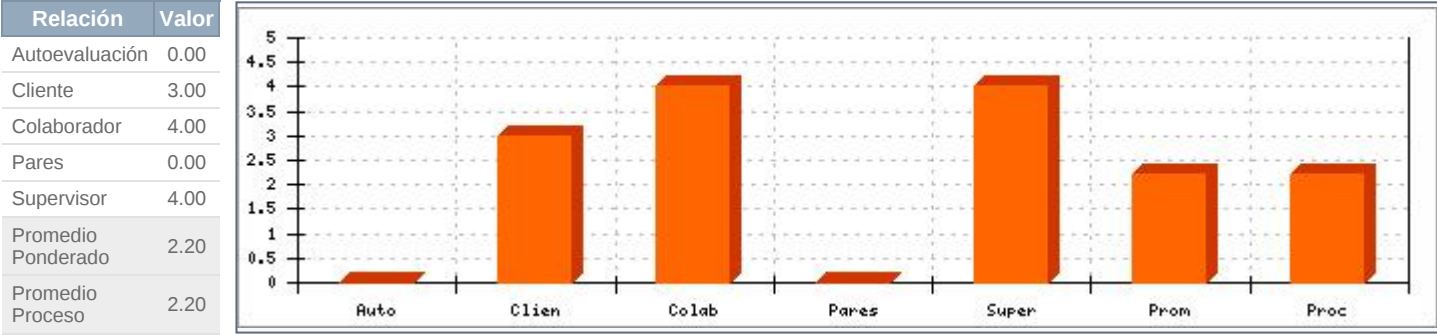
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 0.00  |
| Cliente            | 4.00  |
| Colaborador        | 5.00  |
| Pares              | 0.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 2.80  |
| Promedio Proceso   | 2.80  |



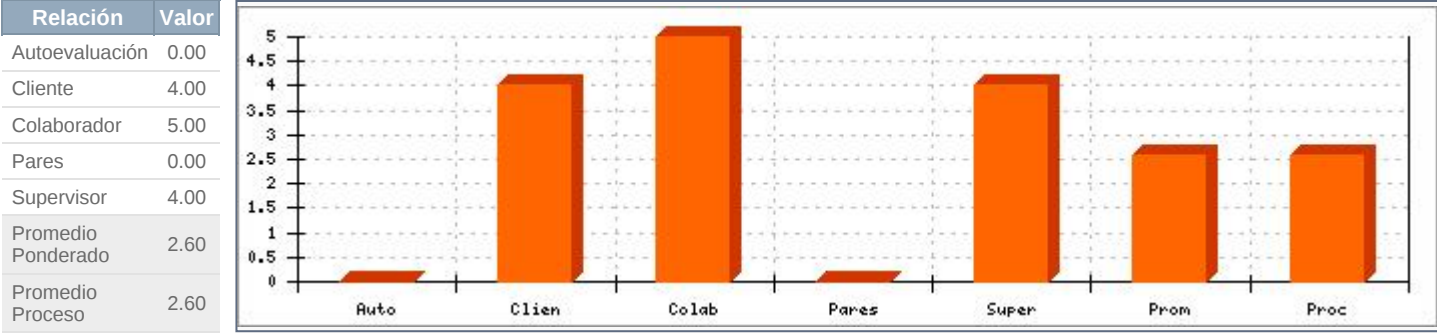
40.- Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones (2.60)



41.- Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (2.20)



42.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios (2.60)



## Análisis GAP

### EVALUACION DE DESEMEPEÑO LUIGI MANYA EVALUACION 360 EVD

#### Trabajo en equipo

Disposición para participar como miembro totalmente integrado en un equipo del cual no se tiene por qué ser necesariamente el jefe. Colaborador eficaz incluso cuando el equipo se encuentra trabajando en algo que no está directamente relacionado con sus in

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00  | --     |
| Cliente        | 4.00  | 4.00   |
| Colaborador    | 4.80  | 4.80   |
| Pares          | 0.00  | 0.00   |
| Supervisor     | 4.20  | 4.20   |

#### Orientación hacia el Cliente

Deseo de ayudar o servir a los demás a base de averiguar sus necesidades y después satisfacerlas (los clientes pueden encontrarse dentro de la propia organización).

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00  | --     |
| Cliente        | 4.00  | 4.00   |
| Colaborador    | 4.25  | 4.25   |
| Pares          | 0.00  | 0.00   |
| Supervisor     | 4.25  | 4.25   |

#### Autocontrol

Capacidad para mantener el control y la calma en situaciones donde existe oposición y hostilidad o en condiciones de trabajo estresantes.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00  | --     |
| Cliente        | 4.00  | 4.00   |
| Colaborador    | 4.20  | 4.20   |
| Pares          | 0.00  | 0.00   |
| Supervisor     | 4.80  | 4.80   |

#### Planificación y Organización

Puede dirigir los recursos (persona, fondos, material, ayuda) de manera eficiente y eficaz para realizar el trabajo; es capaz de dirigir varias actividades al mismo tiempo para alcanzar el objetivo propuesto; ordena la información y los archivos de forma

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00  | --     |
| Cliente        | 3.40  | 3.40   |
| Colaborador    | 4.40  | 4.40   |
| Pares          | 0.00  | 0.00   |
| Supervisor     | 4.00  | 4.00   |

#### Construcción de Relaciones

Capacidad para crear y mantener contactos y relaciones útiles para el mejor cumplimiento de su trabajo.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00  | --     |
| Cliente        | 4.00  | 4.00   |
| Colaborador    | 5.00  | 5.00   |
| Pares          | 0.00  | 0.00   |
| Supervisor     | 5.00  | 5.00   |

Liderazgo

Es capaz de manejar la paradoja. Delega, motiva y desarrolla a sus colaboradores. Tiene muy buena habilidad de informar, administrar y medir el trabajo del equipo. Crea equipos eficientes. Capacidad para manejar el conflicto, valentía gerencial, autosu

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00  | --     |
| Cliente        | 3.13  | 3.13   |
| Colaborador    | 4.38  | 4.38   |
| Pares          | 0.00  | 0.00   |
| Supervisor     | 3.63  | 3.63   |

Comunicación

Proporciona la información que las personas necesitan para desempeñar su trabajo y para que se sientan cómodas como miembros del equipo, de la unidad y de la organización; proporciona información personalizada para que los demás puedan tomar decisiones ac

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00  | --     |
| Cliente        | 3.80  | 3.80   |
| Colaborador    | 4.60  | 4.60   |
| Pares          | 0.00  | 0.00   |
| Supervisor     | 4.00  | 4.00   |

Negociación

Hábil para llevar a cabo negociaciones en situaciones difíciles, con grupos internos o externos; es capaz de solucionar divergencias con discreción; puede obtener concesiones sin dañar las relaciones; puede ser una persona directa, enérgica y diplomática

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00  | --     |
| Cliente        | 3.67  | 3.67   |
| Colaborador    | 4.33  | 4.33   |
| Pares          | 0.00  | 0.00   |
| Supervisor     | 4.67  | 4.67   |

## Fortalezas y Areas de Desarrollo

### EVALUACION DE DESEMEPEÑO LUIGI MANYA

#### EVALUACION 360 EVD

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

#### Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

- **(Trabajo en equipo)** Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales 35.00%
- **(Orientación hacia el Cliente)** Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). 35.00%
- **(Autocontrol)** Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. 35.00%
- **(Autocontrol)** Es abierto al diálogo, está predispuesto a escuchar a su gente en toda circunstancia, y hace recomendaciones objetivas sobre los temas que se someten a consideración 35.00%
- **(Planificación y Organización)** Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. 35.00%
- **(Planificación y Organización)** Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos 35.00%
- **(Liderazgo)** Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo 35.00%
- **(Liderazgo)** Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso 35.00%
- **(Comunicación)** Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. 35.00%
- **(Comunicación)** Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos 35.00%
- **(Comunicación)** Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten 35.00%
- **(Negociación)** Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades 35.00%
- **(Negociación)** Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización 30.00%
- **(Orientación hacia el Cliente)** Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 30.00%
- **(Planificación y Organización)** Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control 30.00%
- **(Planificación y Organización)** Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante 30.00%
- **(Liderazgo)** Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos 30.00%
- **(Liderazgo)** Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente 25.00%
- **(Liderazgo)** Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo 20.00%
- **(Liderazgo)** Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización 20.00%

## Comentarios

### EVALUACION DE DESEMEPEÑO LUIGI MANYA EVALUACION 360 EVD

#### CLIENTE

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Enfocado en resultados Autocontrol Trabajo en equipo

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Desarrollo colaboradores Coaching Planificacion

#### COLABORADOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Analítico Organizado Buenas relaciones

#### SUPERVISOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Gran negociador Genera empatía en otros y busca tener empatía con otros Ejecutivo equilibrado. Siempre afronta momentos de stress con optimismo y buena actitud

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Desarrollo de su equipo más allá del día a día Ejecución y segmentación puede ser mejor.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

